

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu

Berdasarkan penelitian mengenai sistem *Activity Based Costing* merupakan metode yang menerapkan konsep-konsep akuntansi aktivitas untuk menghasilkan perhitungan harga pokok produk yang lebih akurat. Namun dari perspektif manajerial menawarkan lebih dari sekedar informasi biaya produk yang akurat akan tetapi juga menyediakan informasi tentang biaya dan kinerja dari aktivitas dan sumber daya serta dapat menelusuri biaya-biaya secara akurat ke objek biaya selain produk, misalnya pelanggan dan saluran distribusi. Beberapa penelitian tersebut antara lain:

1. Muh. Akbar (2011) dengan judul Analisis Penerapan Metode *Activity Based Costing System* Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Coklat Makassar. Hasil dari perhitungan harga pokok kamar dengan menggunakan metode *Activity Based Costing* yaitu, untuk kamar *standard* sebesar Rp. 175.744,08. Untuk kamar *deluxe* sebesar Rp. 191.964,27. Untuk kamar Suite sebesar Rp. 368.972,58. Untuk kamar *Family* sebesar Rp. 438.324,93. Dan untuk kamar *Executive Suite/Pent House* sebesar Rp. 2.039.888,19. Terdapat selisih harga yang lebih rendah dari penetapan harga manajemen hotel dengan hasil perhitungan menggunakan metode *Activity Based Costing* yaitu, untuk kamar *standard* sebesar Rp. 58.024,84. Untuk kamar *deluxe* sebesar Rp. 175.411,58. Untuk kamar *suite* sebesar Rp. 99.034,88. Dan untuk kamar *family* sebesar Rp. 100.045,60. Sedangkan harga

yang lebih tinggi menggunakan *Activity Based Costing*, yaitu pada kamar *executive suite/pent house* dengan selisih sebesar Rp. 368.096,17.

2. Dani Saputra (2012) dengan Judul Penerapan Metode *Activity Based Costing* Dalam Menentukan Besarnya Tarif Jasa Rawat Inap Pada RS Hikmah. Hasil dari penentuan tarif jasa rawat inap jenis perawatan umum pada rumah sakit menggunakan pendekatan *Activity Based Costing* yaitu, kelas Super VIP Utama Patompo Rp. 511.808,52, Super VIP Biasa patompo Rp. 491.924,34, VIP Utama Rp. 392.805,66, VIP Biasa Rp. 360.530,42, Kelas I Rp. 342.360,09, Kelas II Rp. 304.964,88, Kelas III Rp. 170.899,35. Terdapat selisih harga yang lebih rendah dari penetapan manajemen rumah sakit dengan hasil perhitungan menggunakan pendekatan *Activity Based Costing* yaitu untuk kelas Super VIP Utama Patompo sebesar Rp. 88.191,48, Super VIP Biasa Patompo sebesar Rp. 8.075,88, dan VIP Utama sebesar Rp. 7.194,34. Sedangkan harga yang lebih tinggi menggunakan *Activity Based Costing* yaitu untuk Selisih untuk VIP Biasa Rp. 60.530,42, Kelas I Rp. 92.360,09, Kelas II Rp. 154.964,88, dan Kelas III Rp. 70.899,35.
3. Nanik Anggraini (2013) judul penelitian Penerapan Metode *Activity Based Costing System* Dalam Menentukan Besarnya Tarif Jasa Rawat Inap (Studi Kasus Pada Rsb Nirmala, Kediri). Dosen Jurusan Akuntansi Fak. Ekonomi. Hasil penerapan metode *activity based costing system* pada rumah sakit bersalin Nirmala, Kediri adalah pada Kelas VIP Rp136.407,90 Kelas I Rp117.135,49 Kelas II Rp105.621,40 Kelas III Rp. 95.350,76 sedangkan

tarif yang berlaku saat ini yaitu Kelas VIP Rp200.000 Kelas I Rp140.000 Kelas II Rp100.000 Kelas III Rp80.000 dari hasil tersebut terdapat selisih yaitu pada kelas VIP Rp63.592,10 Kelas I Rp22.864,51 Kelas II (Rp 5.621,40) Kelas III (Rp15.350,76)

4. Deni Ardani (2009) judul penelitian Penerapan Activity-Based Costing System Sebagai Alternatif Penentuan Harga Pokok Produksi (Studi Pada PT. Jamu Air Mancur Surakarta). Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai cara perusahaan dalam menentukan biaya overhead pabrik apakah sudah teliti, tepat, dan akurat. Membandingkan perhitungan harga pokok produksi antara yang ditetapkan perusahaan dengan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *Activity-Based Costing System*. Perhitungan biaya produksi atas produk-produk tersebut harus tepat sesuai dengan konsumsinya, karena bila terdapat kesalahan dalam perhitungan biaya, akan mempengaruhi keputusan penentuan harga jual produk. Produk-produk tersebut dapat dijual dengan harga terlalu murah atau terlalu mahal dari harga sebenarnya.
5. Zulkifli Boku (2009) Penentuan Harga Transfer Dengan Metode *Activity Based Costing (ABC)*. Sistem harga transfer memotivasi pengurangan biaya dan efisiensi produksi di pabrik. Para manajer divisi berbeda bekerja sama mengidentifikasi untuk mengurangi biaya unit dan *batch-level*. Karyawan pabrik pembelian dan pemasaran melakukan mencari biaya rendah yang meyakinkan dan supplier yang menawarkan bahan yang berkualitas untuk mengurangi biaya variabel bahan. Manajer pemasaran

membandingkan biaya produksi Teva'S dengan supplier alternatif lainnya. Mereka berbagi informasi dengan manajer pabrik untuk mempelajari proses terbaik yang diperlukan dan setuju dengan keputusan produk eksternal jika lebih rendah dari Teva di masa depan. Tindakan ini untuk meningkatkan profitabilitas jangka panjang Teva'S. Informasi ABC membantu manajer menentukan fasilitas pabrik sesuaidengan jenis produk. Sebagai contoh; Pabrik A relatif tidak fleksibel (lebih padat modal) struktur biaya dengan persen tinggi biaya *plant-level* dan persen rendah biaya unit. Pabrik ini paling sesuai untuk volume produksi dalam jumlah besar dengan produk standard. Pabrik B dengan persen dari biaya *plant-level* rendah dan persen tinggi untuk biaya unit. Yang mana lebih fleksibel untuk produksi sesuai dengan ukuran *batch* kecil dan mencoba memperkenalkan produk baru. informasi ABC juga digunakan untuk menentukan strategi operasi.

6. Nurvitri Dwi Astuti (2009) Analisis Perbandingan Perhitungan Laba Kotor Berdasarkan Sistem Informasi Biaya *Volume Based Costing* Dan *Activity Based Costing* (Studi Kasus Pada Lina Sandang *Home Industry*). Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis uji beda sampel berpasangan (*Paired Sample T Test*) dengan menggunakan SPSS Versi 20.0. Hasil penelitian yang diperoleh kemudian dianalisis untuk melihat perbandingan perhitungan laba kotor yang direkonstruksi oleh penulis, dari sistem informasi biaya *Volume Based Costing* menjadi *Activity Based Costing* pada Lina Sandang *Home Industry*. Perubahan laba kotor

perolehan produk kerudung tasauf yang terjadi pada Lina Sandang *Home Industry* dari tahun ke tahun dipengaruhi oleh banyaknya pesanan dari jaringan pemesan. Disamping itu, hal ini dipengaruhi oleh pengaruh lainnya yaitu pelayanan yang optimal demi kepuasan pemesan sehingga loyalitas pemesan menjadi bertambah. Nilai laba kotor terendah tercipta pada tahun 2007, hal ini disebabkan karena jumlah pesanan dari pemesan mengalami penurunan sebesar 35% dari jumlah pesanan tahun 2006. Kondisi pada tahun tersebut, kerudung tasauf kurang diminati karena sedang mulai menjamur model lain yaitu model bergo yang dinilai lebih *fashionable* dibandingkan model tasauf. Sedangkan nilai laba kotor tertinggi menurut sistem informasi biaya *Volume Based Costing* tercipta pada tahun 2008, hal ini disebabkan karena jumlah pesanan dari pemesan naik hingga 137% dari tahun sebelumnya.

Tabel 2.1
Persamaan dan perbedaan penelitian sekarang dan terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Muh.Akbar (2011)	Analisis Penerapan Metode <i>Activity Based Costing System</i> Dalam Penentuan Harga Pokok Kamar Hotel Pada Hotel Coklat Makassar	Menganalisis harga pokok kamar hotel dengan menggunakan metode biaya	Objek yang diteliti adalah harga pokok kamar hotel
2.	Dani Saputra (2012)	Penerapan Metode <i>Activity Based Costing</i> Dalam Menentukan Besarnya Tarif Jasa Rawat Inap Pada RS Hikmah	Menganalisis perhitungan tarif jasa rawat inap dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing System</i>	Pada penelitian ini hanya sampai perhitungan dengan menggunakan metode ABC
3.	Ninik Anggraini (2013)	Penerapan Metode <i>Activity Based Costing System</i>	Menganalisis perhitungan tarif jasa rawat inap	Pada penelitian ini hanya sampai perhitungan dengan

		Dalam Menentukan Besarnya Tarif Jasa Rawat Inap (Studi Kasus Pada Rsb Nirmala, Kediri)	dengan menggunakan metode <i>Activity Based Costing System</i>	menggunakan metode ABC
4.	Priyo Hardi Adi (2011)	Implementasi <i>Activity Based Costing</i> Terhadap Kinerja Perusahaan (Telaah Literatur)	Menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> untuk mengukur kinerja perusahaan	Metode <i>Activity Based Costing</i> untuk mengukur kinerja perusahaan
5.	Deni ardani (2009)	Penerapan <i>Activity-Based Costing System</i> Sebagai Alternatif Penentuan Harga Pokok Produksi (Studi Pada Pt. Jamu Air Mancur Surakarta)	Menggunakan metode ABC dalam penghitungan biaya	Metode ABC digunakan dalam menentukan harga pokok produksi
6.	Zulkifli Bokin (2009)	Penentuan Harga Transfer Dengan Metode <i>Activity Based Costing (ABC)</i>	Menggunakan metode ABC dalam penentuan harga transfer	Peneliti ini menggunakan harga transfer
7.	Nurvitri Dwi Astuti (2009)	Analisis Perbandingan Perhitungan Laba Kotor Berdasarkan Sistem Informasi Biaya <i>Volume Based Costing</i> Dan <i>Activity Based Costing</i> (Studi Kasus Pada Lina Sandang <i>Home Industry</i>)	Menggunakan metode <i>Activity Based Costing</i> dalam penghitungan biaya	Perbandingan penghitungan laba kotor menggunakan sistem <i>Volume Based Costing</i> dan <i>Activity Based Costing</i>

2.2. Kajian Teoritis

2.2.1. Kunggulan kompetitif

Keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) adalah sebuah karakteristik dari sebuah organisasi yang memungkinkan untuk

menciptakan lebih banyak keuntungan dari penjualan karena lebih baik dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dari pada para pesaing.

Menurut Michael Porter (2008:13), ada tiga landasan strategi yang dapat membantu organisasi memperoleh keunggulan kompetitif, yaitu keunggulan biaya, diferensial, dan fokus. Porter menamakan ketiganya strategi umum (strategi generik).

1. Keunggulan biaya menekankan pada pembuatan produk standar dengan biaya per unit sangat rendah untuk konsumen yang peka terhadap perubahan harga.
2. Diferensiasi adalah strategi dengan tujuan membuat produk yang menyediakan jasa yang dianggap unik diseluruh industri dan ditujukan kepada konsumen yang tidak terlalu peduli dengan perubahan harga.
3. Fokus adalah membuat produk dan menyediakan jasa yang memenuhi keperluan sejumlah kelompok kecil konsumen.

Porter menekankan pentingnya perencanaan strategi melalui analisis biaya manfaat untuk mengevaluasi berbagai peluang diantara unit – unit bisnis yang potensial dalam perusahaan. Berbagai aktivitas dan sumber daya dapat meningkatkan keunggulan kompetitif karena dengan demikian biaya berkurang dan diferensiasi meningkat. Selain itu porter juga menekankan perlunya perusahaan mengalihkan ketrampilan dan keahlian diantara unit bisnis otonomi secara efektif agar memperoleh keunggulan kompetitif.

Berdasarkan analisis kompetitif, porter menyatakan bahwa walaupun suatu perusahaan memiliki banyak kekuatan dan kelemahan dalam berhadapan dengan para pesaing. Terdapat dua jenis dasar keunggulan kompetitif yang dapat dimiliki oleh suatu perusahaan yaitu biaya rendah dan deferensiasi yang sangat ditentukan oleh struktur industri (Porter: 2008:27).

Kemudian di dalam Kamus Bahasa Indonesia oleh Badudu-Zain (1994) yang dikutip dari (Miminini, 2013) dinyatakan bahwa keunggulan kompetitif bersifat kompetisi dan bersifat persaingan. Berdasarkan definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa keunggulan kompetitif adalah keunggulan yang dimiliki oleh organisasi dimana keunggulannya dipergunakan untuk berkompetisi dan bersaing dengan organisasi lainnya untuk mendapatkan sesuatu. Maka dari itu di rumah sakit Aminah harus memiliki kekuatan tersendiri untuk berkompetisi dalam bersaing dengan rumah sakit lain, dengan cara menetapkan tarif yang rendah dibandingkan dengan rumah sakit lainnya, akan tetapi tetap mempertahankan fasilitas rumah sakit yang menjadi unggulan rumah sakit Aminah.

2.2.2. Pengertian Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara – cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Objek akuntansi biaya adalah biaya (Mulyadi, 2005:7).

Proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian, serta tafsiran informasi biaya adalah tergantung untuk siapa proses tersebut ditujukan. Proses akuntansi biaya dapat ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pemakaian luar perusahaan. Dalam hal ini proses akuntansi biaya harus memperhatikan karakteristik akuntansi keuangan. Dengan demikian akuntansi biaya dapat merupakan bagian dari akuntansi keuangan.

Pengendalian biaya harus didahului dengan penentuan biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk memproduksi satu satuan produk. Jika biaya yang seharusnya ini telah ditetapkan, akuntansi biaya bertugas untuk memantau apakah pengeluaran biaya yang sesungguhnya sesuai dengan biaya yang seharusnya tersebut (Mulyadi, 2005).

Sedangkan menurut Supriyono (1999:12) Akuntansi Biaya adalah salah satu cabang akuntansi yang merupakan alat manajemen dalam memonitor dan merekam transaksi biaya secara sistematis, serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Pada awal timbulnya akuntansi biaya mula-mula hanya ditunjukan untuk penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan, akan tetapi dengan semakin pentingnya biaya non produksi, yaitu biaya pemasaran dan administrasi umum, akuntansi biaya saat ini ditujukan untuk menyajikan informasi biaya bagi manajemen baik biaya produksi maupun non produksi. Oleh karena itu akuntansi biaya dapat digunakan pada perusahaan manufaktur maupun non manufaktur.

Akuntansi biaya mensupport manajemen melalui alat yang dibutuhkan untuk aktivitas pengendalian dan perencanaan, memperbaiki efisiensi dan kualitas, serta menghasilkan keputusan – keputusan yang bersifat rutin ataupun strategis. Pengumpulan, presentasi, dan analisis dari informasi akuntansi biaya sangat membantu manajemen dalam menyelesaikan tugas – tugas antara lain:

1. Akuntansi biaya dapat digunakan untuk membuat dan melaksanakan anggaran untuk operasi dalam kondisi – kondisi kompetitif dan ekonomi yang telah diprediksi sebelumnya. Suatu aspek penting dari rencana adalah potensi untuk motivasi manusia untuk berkinerja secara konsisten dengan tujuan perusahaan.
2. Akuntansi biaya menentukan metode kalkulasi biaya yang dimungkinkan sebagai pengendalian atas aktivitas, memperbaiki kualitas, dan mengurangi biaya.
3. Mengendalikan kuantitas fisik dari persediaan, dan menentukan biaya dari setiap produk dan jasa yang dihasilkan, untuk tujuan penetapan harga dan evaluasi kinerja dari suatu produk, departemen, atau divisi.
4. Menentukan biaya dan laba perusahaan untuk satu tahun periode akuntansi atau untuk periode lain yang lebih pendek. Point ini merupakan penentu harga pokok penjualan serta inventory (persediaan) berdasarkan atas peraturan pelaporan eksternal.

5. Memilih dua atau lebih pilihan antara jangka pendek maupun jangka panjang sehingga dapat merubah biaya ataupun pendapatan.

2.2.2.1. Tujuan dan Manfaat Akuntansi Biaya

Menurut (Supriyono,1999:14) tujuan dan manfaat akuntansi biaya adalah menyediakan salah satu informasi yang diperlukan manajemen dalam mengelola perusahaan. Yaitu informasi biaya yang bermanfaat untuk:

1. Perencanaan dan pengendalian biaya.
2. Penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan perusahaan dengan tepat dan teliti.
3. Pengambilan keputusan oleh manajemen.

Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok: penentuan kos produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan khusus. Untuk memenuhi tujuan penentuan kos produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan, dan meringkas biaya – biaya pembuat produk atau penyerahan jasa. Biaya yang dikumpulkan dan disajikan adalah biaya yang telah terjadi dimasa yang lalu atau biaya historis. (Mulyadi, 2005).

2.2.2.2. Pengertian Biaya

Menurut Hansen dan Mowen (2004: 40), pengertian biaya adalah:

“Biaya didefinisikan sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan

memberikan manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi.”

Adapun definisi menurut Mulyadi (1990:7), yaitu

“Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva, sedangkan dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam suatu uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya tersebut di atas”:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi,
2. Diukur dalam satuan mata uang,
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi,
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Pada perusahaan yang berorientasi laba, manfaat masa depan biasanya berarti pendapatan. Jika biaya telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan, maka biaya tersebut dinyatakan kadaluwarsa (*expire*). Biaya yang kadaluwarsa disebut beban.

2.2.2.3. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi.

Menurut Hansen dan Mowen (2006:50), biaya dikelompokkan ke dalam dua kategori fungsional utama, antara lain :

1. Biaya produksi (*manufacturing cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan lebih lanjut sebagai :

- a. Bahan baku langsung, adalah bahan yang dapat di telusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan langsung ini dapat dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyediaan jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung.
- b. Tenaga kerja langsung, adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubah bahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung.
- c. Overhead. Semua biaya produksi selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam kategori biaya

overhead. Kategori biaya overhead memuat berbagai item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori overhead sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan. Biaya lembur tenaga kerja langsung biasanya dibebankan ke overhead. Dasar pemikirannya adalah bahwa tidak semua operasi produksi tertentu secara khusus dapat diidentifikasi sebagai penyebab lembur. Oleh sebab itu, biaya lembur adalah hal yang umum bagi semua operasi produksi, dan merupakan biaya manufaktur tidak langsung.

2. Biaya nonproduksi (*non-manufacturing cost*) adalah biaya yang berkaitan dengan fungsi perancangan, pengembangan, pemasaran, distribusi, layanan pelanggan, dan administrasi umum. Terdapat dua kategori biaya nonproduksi yang lazim, antara lain :

- a. Biaya penjualan atau pemasaran, adalah biaya yang diperlukan untuk memasarkan, mendistribusikan, dan melayani produk atau jasa.
- b. Biaya administrasi, merupakan seluruh biaya yang berkaitan dengan penelitian, pengembangan, dan administrasi umum

pada organisasi yang tidak dapat dibebankan ke pemasaran ataupun produksi. Administrasi umum bertanggung jawab dalam memastikan bahwa berbagai aktivitas organisasi terintegrasi secara tepat sehingga misi perusahaan secara keseluruhan dapat terealisasi.

2.2.3. Biaya Overhead Pabrik

Menurut Mardiasmo (1994: 71) biaya overhead pabrik adalah biaya bahan, tenaga kerja, dan fasilitas produksi lainnya, selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik diklasifikasikan menjadi tiga kelompok berdasarkan karakteristiknya dalam hubungannya dengan produksi. Tiga kelompok tersebut adalah :

1. Biaya overhead pabrik variabel

Biaya overhead pabrik variabel adalah biaya overhead pabrik yang totalnya mengalami perubahan secara proporsional sesuai dengan perubahan volume produksi.

2. Biaya overhead pabrik tetap

Biaya overhead pabrik tetap adalah biaya overhead pabrik yang dalam kapasitas relevan, *totalnya* tetap konstan meskipun volume produksi berubah-ubah.

3. Biaya overhead pabrik semi-variabel

Biaya overhead pabrik semi-variabel merupakan biaya overhead pabrik yang totalnya berubah secara *tidak proporsional* dengan perubahan volume produksi.

2.2.4. Sistem Akuntansi Konvensional (Tradisional)

Menurut (Hansen & Mowen, 2003: 115) sistem tradisional adalah sistem yang mengalokasikan biaya overhead melalui dua pendekatan, yakni dengan menggunakan tarif overhead keseluruhan perusahaan dan tarif overhead departemen. Kedua pendekatan tersebut mengasumsikan bahwa biaya overhead yang terjadi berhubungan dengan volume unit yang diproduksi.

Sistem akuntansi konvensional adalah sistem kalkulasi biaya yang menghitung biaya overhead pabrik berdasarkan jumlah unit yang dihasilkan dan diukur dalam jam kerja langsung, jam kerja mesin atau dalam jumlah rupiah tertentu. (Supriono, 1999).

Metode akuntansi konvensional didasarkan pada produksi massal dari suatu produk yang matang dengan karakteristik yang dikenal dari suatu teknologi yang stabil (Amin Widjaya Tunggal, 2000).

Dari definisi diatas kita dapat mengetahui bahwa perusahaan menggunakan sistem biaya tradisional untuk menghitung biaya overhead pabrik yang diasumsikan berbanding secara proporsional dengan volume, seperti banyaknya unit produk, jam kerja langsung. Sistem biaya konvensional hanya membebankan biaya produk sebesar biaya produksinya. Oleh karena itu, dalam sistem konvensional biaya produk terdiri atas tiga elemen:

1. Biaya bahan baku langsung.

Biaya yang digunakan untuk memperoleh semua bahan baku yang akan digunakan untuk proses dan dapat dikalkulasikan secara langsung ke biaya produksi.

2. Biaya tenaga kerja langsung.

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang dapat diidentifikasi dengan suatu operasi atau proses tertentu yang diperlukan untuk menyelesaikan produk – produk dari perusahaan.

3. Biaya overhead.

Seluruh biaya jasa yang tidak dapat diklasifikasikan sebagai biaya bahan baku atau biaya tenaga kerja langsung. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan komponen utama dari suatu produk, namun biaya overhead juga harus terjadi untuk membuat suatu produk. Biaya overhead pabrik mencakup semua biaya produksi yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

2.2.4.1. Perhitungan Biaya Produk dengan Metode Tradisional

Menurut Hansen dan Mowen (2012), perhitungan biaya produk dalam sistem biaya tradisional menggunakan penggerak aktivitas tingkat unit (*unit activity cost drivers*). Penggerak aktivitas tingkat unit adalah faktor yang menyebabkan perubahan dalam biaya seiring dengan perubahan jumlah unit yang diproduksi. Contoh penggerak

aktivitas tingkat unit yang pada umumnya digunakan untuk membebankan *overhead*, misalnya unit yang diproduksi, jam tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja langsung, jam mesin dan biaya bahan baku langsung. Perhitungan tarif keseluruhan pabrik paling baik di ilustrasikan dengan pendekatan perhitungan biaya dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{TPO} = \frac{\text{OA}}{\text{AH}}$$

Keterangan :

TPO : Tarif perkiraan *overhead*

OA : *overhead* yang di anggarkan

AH : Aktivitas yang diharapkan

Setelah tarif overhead diketahui, maka akan dihitung total overhead yang dibebankan ke produksi aktual pada suatu waktu disebut overhead yang dibebankan yang dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

Overhead yang dibebankan = tarif overhead X output

Pada rumah sakit Aminah dalam pengalokasian biaya hanya menggunakan satu cost driver, cost driver tersebut adalah jumlah pasien rawat inap selama satu tahun. Padahal tidak semua biaya berhubungan dengan jumlah pasien rawat inap sehingga banyak terdapat distorsi dalam penghitungan tarif jasa rawat inap. Oleh karena itu diperlukan pembebanan biaya secara tepat.

Pembebanan biaya yang tidak baik akan mengakibatkan kekeliruan dalam perhitungan tarif jasa rawat inap, keputusan manajerial yang tidak tepat, alokasi biaya yang kurang baik, sehingga dapat menyebabkan kalah bersaing dalam penetapan harga.

2.2.4.2. Kelemahan Sistem Akuntansi Biaya Tradisional

Supriyono (2002:74-77) bahwa dengan berkembangnya dunia teknologi, sistem biaya tradisional mulai dirasakan tidak mampu menghasilkan produk yang akurat lagi. Hal ini disebabkan karena lingkungan global menimbulkan banyak pertanyaan yang tidak dapat dijawab sistem akuntansi biaya tradisional, antara lain:

1. Sistem akuntansi biaya tradisional terlalu menekankan pada tujuan penentuan harga pokok produk yang dijual. Akibatnya sistem ini hanya menyediakan informasi yang relatif sangat sedikit untuk mencapai keunggulan dalam persaingan global.
2. Sistem akuntansi biaya tradisional untuk biaya *overhead* terlalu memusatkan pada distribusi dan alokas biaya *overhead* daripada berusaha keras untuk mengurangi pemborosan dengan menghilangkan aktivitas yang tidak bernilai tambah.
3. Sistem akuntansi biaya tradisional tidak mencerminkan sebab akibat biaya karena seringkali beranggapan bahwa biaya ditimbulkan oleh faktor tunggal misalnya volume produk atau jam kerja langsung.

4. Sistem akuntansi biaya tradisional menghasilkan informasi biaya yang terdistorsi sehingga mengakibatkan pembuatan keputusan yang menimbulkan konflik dengan keunggulan perusahaan.
5. Sistem akuntansi biaya tradisional menggolongkan biaya langsung dan tidak langsung serta biaya tetap dan variabel hanya berdasarkan faktor penyebab tunggal misalnya volume produk, padahal dalam lingkungan teknologi maju cara penggolongan tersebut menjadi kabur karena biaya dipengaruhi oleh berbagai macam aktivitas.
6. Sistem akuntansi biaya tradisional menggolongkan suatu perusahaan kedalam pusat-pusat pertanggung jawaban yang kaku dan terlalu menekankan kinerja jangka pendek.
7. Sistem akuntansi biaya tradisional memusatkan perhatian kepada perhitungan selisih biaya pusat-pusat pertanggungjawaban tertentu dengan menggunakan standar.

2.2.5. Activity Based Costing

2.2.5.1. Pengertian Activity Based Costing

Activity Based Costing (ABC) adalah: “*Activity Based Costing* adalah sistem informasi biaya yang menyediakan informasi lengkap tentang aktivitas untuk memungkinkan personel perusahaan melakukan pengelolaan terhadap aktivitas (Mulyadi, 2003: 25).

Sistem informasi ini menggunakan aktivitas sebagai basis serta pengurangan biaya dan penentuan secara akurat biaya produk atau jasa sebagai tujuan. Sistem informasi ini diterapkan dalam perusahaan manufaktur, jasa, dan dagang (Mulyadi, 2003: 40).

Jadi, *Activity Based Costing System (ABCS)* adalah metode *costing* yang dirancang untuk menyediakan informasi biaya bagi manajemen untuk keputusan stratejik dan keputusan lainnya yang mungkin akan mempengaruhi kapasitas dan juga biaya tetap menurut Garrison dan Noreen (2000: 292).

Menurut Supriono (1999) *Activity Based Costing System (ABCS)* adalah pendekatan penentuan biaya produk yang membebankan ke biaya produk atau jasa berdasarkan konsumsi sumber daya yang disebabkan karena aktivitas.

Activity Based Costing System mengendalikan biaya melalui penyediaan informasi tentang aktivitas yang menjadi penyebab timbulnya biaya. Dasar pemikiran yang melandasi sistem informasi biaya ini adalah “biaya ada penyebabnya, dan penyebab biaya dapat dikelola”. Jika manajer berkeinginan untuk mengurangi biaya, ia harus melakukan pengelolaan terhadap penyebab timbulnya biaya, yaitu aktivitas.

2.2.5.2. Tujuan dan Manfaat dari *Activity Based Costing*

Tujuan *Activity Based Costing* digunakan untuk mengalokasikan biaya ke transaksi dari aktivitas yang dilaksanakan dalam suatu organisasi dan kemudian mengalokasikan biaya tersebut secara tepat ke produk sesuai dengan peranan aktivitas setiap produk.

Activity Based Costing bertujuan memahami overhead dan profitabilitas produk dan konsumen. Sebagai konsekuensi perbedaan tujuan ini, praktek terbaik *Activity Based Costing* memiliki perbedaan dengan sistem akuntansi biaya tradisional. Dalam *Activity Based Costing*:

1. Biaya produksidan non produksi dibebankan ke produk
2. Beberapa biaya produksi tidak dimasukkan ke biaya produk
3. Ada sejumlah pool biaya overhead, seperti pool dialokasikan ke produk dan objek costing lainnya dengan menggunakan ukuran aktivitas masing – masing yang khusus.
4. Basis alokasi biasanya berbeda dengan basis alokasi dalam sistem akuntansi biaya tradisional
5. Tarif overhead atau tingkat aktivitas disesuaikan dengan kapasitas aktivitas dan bukannya dengan kapasitas yang dianggarkan (Garrison dan Noreen, 2000:292).

Menurut Mulyadi (2003: 94) manfaat *Activity Based Costing* antara lain:

1. Pengurangan biaya.

2. Estimasi biaya secara aktual untuk kepentingan pembuatan anggaran.
3. Pengukuran kinerja.
4. Penentuan harga jual produk / jasa.
5. Analisis profabilitas.
6. Pengukuran produktivitas.

2.2.5.3. Syarat penerapan sistem *Activity Based Costing*

Penerapan sistem *Activity Based Costing* memerlukan persyaratan, antara lain diversifikasi produk yang tinggi, persaingan yang ketat, dan biaya pengukuran yang relatif kecil. Diversifikasi produk yang tinggi berarti perusahaan memproduksi bermacam-macam jenis produk. Maka yang menjadi masalah adalah pembebanan biaya overhead ke setiap produk secara logis sesuai dengan aktivitas untuk membuat setiap produk. Sebab selama ini pembebanan masih berdasarkan satu *cost driver* yaitu *unit based* yang ternyata hanya terjadi subsidi silang yang berdampak pada kehancuran perusahaan itu sendiri. Meskipun secara teoritis dapat diketahui bahwa *Activity Based Costing* system memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, namun tidak semua perusahaan dapat menerapkan sistem ini.

Menurut Supriyono (2002: 247) ada dua hal mendasar yang harus dipenuhi oleh perusahaan yang akan menerapkan *Activity Based Costing* System, yaitu :

1. Biaya-biaya berdasar non-unit harus merupakan persentase signifikan dari biaya tenaga kerja langsung. Jika biaya-biaya ini jumlahnya kecil, maka sama sekali tidak ada masalah dalam pengalokasiannya pada tiap produk.
2. Rasio-rasio konsumsi antara aktivitas-aktivitas berdasar unit dan aktivitas - aktivitas berdasar non-unit harus berbeda. Jika berbagai produk menggunakan semua aktivitas overhead dengan rasio kira-kira sama, maka tidak ada masalah jika *cost driver* berdasar unit digunakan untuk mengalokasikan semua biaya overhead pada setiap produk. Jika berbagai produk rasio konsumsinya sama, maka sistem konvensional atau *Activity Based Costing System* membebankan overhead pabrik dalam jumlah yang sama. Jadi perusahaan yang produknya homogen (diversifikasi produknya rendah) dapat menggunakan sistem konvensional tanpa ada masalah.

Di Rumah Sakit memiliki diversifikasi produk yang tinggi misalnya tipe – tipe kamar yang bermacam - macam, persaingan yang ketat, dimana banyak berdiri Rumah Sakit baru yang menawarkan berbagai fasilitas dan biaya pengukuran yang relatif kecil.

2.2.5.4. Keunggulan Metode *Activity Based Costing*

Activity Based Costing membantu mengurangi distorsi yang disebabkan oleh alokasi biaya tradisional serta memberikan

pandangan yang jelas tentang bagaimana komposisi perbedaan produk jasa, dan aktivitas perusahaan.

Mulyadi (2003:127) memberikan penjelasan tentang keunggulan utama dari ABC:

1. ABC menyajikan biaya produk yang lebih akurat dan informatif, yang mengarahkan kepada pengukuran profitabilitas produk yang lebih akurat dan kepada keputusan strategik yang lebih baik tentang penentuan harga jual, lini produk, pasar dan pengeluaran modal.
2. ABC menyajikan pengukuran yang lebih akurat tentang biaya yang dipicu oleh adanya aktivitas, hal ini dapat membantu manajemen untuk meningkatkan produk value dan proses *value* dengan membuat keputusan yang lebih baik tentang desain produk, mengendalikan biaya secara lebih baik.
3. Hitungan tentang biaya relevan pengambilan keputusan bisnis.

2.2.5.5. Kelemahan Metode *Activity Based Costing*

Menurut (Rudianto, 2013:171) kelemahan metode *Activity Based Costing* tersebut harus diperhitungkan dengan baik oleh manajemen perusahaan yang niat menerapkannya. Kelemahan – kelemahan tersebut antara lain:

1. Mengharuskan manajer melakukan perubahan radikal dalam cara berfikir mereka mengenai biaya, yang pada awalnya sulit bagi manajer untuk memahami ABC.
2. Memerlukan upaya ekstra dalam pengumpulan data yang diperlukan dalam perhitungan biaya, karena sistem ABC menghendaki data yang tidak biasa dikumpulkan oleh suatu perusahaan, seperti jumlah set-up, jumlah inspeksi, jumlah order yang diterima.
3. Sistem ABC menghendaki pengalokasian biaya overhead pabrik, seperti biaya asuransi dan biaya penyusutan pabrik ke pusat – pusat aktivitas yang lebih sulit dilakukan secara akurat karena semakin banyaknya jumlah pusat aktivitas.
4. Tidak menunjukkan biaya yang akan dihindari dengan menghentikan pembuatan lebih sedikit produksi.
5. Implementasi sistem ABC belum dikenal dengan baik sehingga persentase penolakan terhadap sistem ini cukup besar.

2.2.6. Perbedaan Biaya Produksi Tradisional dan *Activity Based Costing*

Menurut Rudianto (2013:164) terdapat perbedaan antara metode perhitungan biaya ABC dan metode biaya tradisional, khususnya dalam dua hal, yaitu:

- a. Pusat biaya (cost pool) didefinisikan sebagai aktivitas atau pusat aktivitas dan bukan sebagai pabrik atau pusat biaya departemen.

b. Pemicu biaya (Cost Driver) yang digunakan untuk membebankan biaya aktivitas ke objek adalah pemicu (driver) aktivitas yang berdasarkan pada hubungan sebab-akibat. Pendekatan tradisional menggunakan pemicu tunggal yang berdasarkan pada volume yang sering kali tidak melihat hubungan antara biaya sumber daya dan objek biaya.

Sedangkan perbedaan yang lebih terperinci antara penentuan harga pokok produksi tradisional dan sistem ABC, dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 2.2
Perbedaan penentuan harga sistem tradisional dengan ABC

	Tradisional	ABC
Tujuan	Tingkat persediaan	Pembebanan biaya produksi
Lingkup	Tahap produksi	Tahap desain, produksi, pengembangan
Fokus	Biaya bahan baku, tenaga kerja langsung	Biaya overhead
Periode	Periode akuntansi	Daur hidup produk
Teknologi yg digunakan	Metode manual	Komputerisasi

Sumber: Rudianto, 2013:164

2.2.7. Activity Based Costing Dalam Perspektif Islam

Islam menggambarkan suatu pasar bebas dimana harga yang sewajarnya ditentukan oleh kekuatan permintaan dan penawaran. Harga komoditas apapun ditentukan dengan mengingat biaya bahan baku dan produksi, selain itu tenaga kerja langsung.

Ibnu Khaldun dalam buku karyanya “Muqaddimah” mengemukakan sebuah teori “Model Dinamika” yang mempunyai pandangan jelas bagaimana faktor-faktor dinamika sosial, moral, ekonomi, dan politik saling berbeda namun saling berhubungan satu dengan lainnya bagi kemajuan maupun kemunduran sebuah lingkungan masyarakat atau pemerintahan sebuah wilayah (negara).

Dalam penentuan harga di pasar atas sebuah produksi, faktor yang sangat berpengaruh adalah permintaan dan penawaran. Ibnu Khaldun menekankan bahwa kenaikan penawaran atau penurunan permintaan menyebabkan kenaikan harga, demikian pula sebaliknya penurunan penawaran atau kenaikan permintaan akan menyebabkan penurunan harga. Penurunan harga yang sangat drastis akan merugikan pengrajin dan pedagang serta mendorong mereka keluar dari pasar, sedangkan kenaikan harga yang drastis akan menyusahkan konsumen. Harga “damai” dalam kasus seperti ini sangat diharapkan oleh kedua belah pihak, karena ia tidak saja memungkinkan para pedagang mendapatkan tingkat pengembalian yang ditolerir oleh pasar dan juga mampu menciptakan kegairahan pasar dengan meningkatkan penjualan untuk memperoleh tingkat keuntungan

dan kemakmuran tertentu. Akan tetapi, harga yang rendah dibutuhkan pula, karena memberikan kelapangan bagi kaum miskin yang menjadi mayoritas dalam sebuah populasi (<http://artikelmahasiswa.blogspot.com>: Senin, 13 Januari 2014)

Dengan demikian, tingkat harga yang stabil dengan biaya hidup yang relatif rendah menjadi pilihan bagi masyarakat dengan sudut pandang pertumbuhan dan keadilan dalam perbandingan masa inflasi dan deflasi. Inflasi akan merusak keadilan, sedangkan deflasi mengurangi insentif dan efisiensi. Harga rendah untuk kebutuhan pokok seharusnya tidak dicapai melalui penetapan harga baku oleh negara karena hal itu akan merusak insentif bagi produksi.

1. Harga Yang Adil

Konsep harga yang adil pada hakikatnya telah ada dan digunakan sejak awal kehadiran Islam. Al-Quran sendiri sangat menekankan keadilan dalam setiap aspek kehidupan umat manusia. Oleh karena itu, adalah hal yang wajar jika keadilan juga diwujudkan dalam aktivitas pasar, khususnya harga. Berkaitan dengan hal ini, Rasulullah Saw. menggolongkan riba sebagai penjualan yang terlalu mahal yang melebihi kepercayaan para konsumen (Karim: 2008)

Istilah harga adil telah disebutkan dalam beberapa hadits nabi dalam konteks kompensasi seorang pemilik, misalnya dalam kasus seorang majikan yang membebaskan budaknya. Dalam hal ini, budak

tersebut menjadi manusia merdeka dan pemiliknya memperoleh sebuah kompensasi dengan harga yang adil (*qimah al-adl*).

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (غَلَا السَّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ ! غَلَا السَّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ تَعَالَى- وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ) رَوَاهُ الْخُمْسَةُ إِلَّا النَّسَائِيَّ، وَصَحَّحَهُ ابْنُ حَبَّانَ

"Anas Ibnu Malik berkata: Pada zaman Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam pernah terjadi kenaikan harga barang-barang di Madinah. Maka orang-orang berkata: Wahai Rasulullah, harga barang-barang melonjak tinggi, tentukanlah harga bagi kami. Lalu Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Sesungguhnya Allahlah penentu harga, Dialah yang menahan, melepas dan pemberi rizki. Dan aku berharap menemui Allah dan berharap tiada seorangpun yang menuntutku karena kasus penganiayaan terhadap darah maupun harta benda." Riwayat Imam Lima kecuali Nasa'i. Hadits shahih menurut Ibnu Hibban". (Terjemahan Bulughul Maram: Hadist ke-632)

Konsep Ibnu Taimiyah mengenai kompensasi yang setara (*'iwadh al-mitsl*) tidak sama dengan harga yang adil (*tsaman al-mitsl*). Persoalan tentang kompensasi yang adil atau setara (*'iwadh al-mitsl*) muncul ketika mengupas persoalan kewajiban moral dan hukum. Menurutny, prinsip-prinsip ini terkandung dalam beberapa kasus berikut:

1. Ketika seseorang harus bertanggung jawab karena membahayakan orang lain atau merusak harta dan keuntungan.

2. Ketika seseorang mempunyai kewajiban untuk membayar kembali sejumlah barang atau keuntungannya setara atau membayar ganti rugi terhadap luka-luka sebagian orang lain.
3. Ketika seseorang diminta untuk menentukan akad yang rusak (*al-'ukud al-fasidah*) dan akad yang shahih (*al-uqud al-shahihah*) dalam suatu peristiwa yang menyimpang dalam kehidupan dan hak milik.

Prinsip umum yang sama berlaku pada pembayaran iuran kompensasi lainnya. Misalnya :

1. Hadiah yang diberikan oleh gubernur kepada orang-orang Muslim, anak-anak yatim dan wakaf.
2. Kompensasi oleh agen bisnis yang menjadi wakil untuk melakukan pembayaran kompensasi.
3. Pemberian upah oleh atau kepada rekan bisnis (*al-musyarik wa al-mudharib*).

(Karim: 2008)

2. Konsep Laba yang Adil

Ibnu taimiyah mengakui ide tentang keuntungan yang merupakan motivasi para pedagang. Menurutnya, para pedagang berhak memperoleh keuntungan melalui cara-cara yang dapat diterima secara umum (*al-ribh al ma'ruf*) tanpa merusak kepentingan dirinya sendiri dan kepentingan para pelanggannya.

Berdasarkan definisi harga yang adil, Ibnu Taimiyah mendefinisikan laba yang adil sebagai laba normal yang secara umum diperoleh dari jenis perdagangan tertentu, tanpa merugikan orang lain. Ia menentang keuntungan yang tidak lazim, bersifat eksploitatif (*gaban fahisy*) dengan memanfaatkan ketidakpedulian masyarakat terhadap kondisi pasar yang ada (*mustarsil*).

3. Relevansi Konsep Harga Adil dan Laba yang Adil Bagi Masyarakat

Tujuan utama dari harga yang adil dan berbagai permasalahan lain yang terkait adalah untuk menegakan keadilan dalam bertransaksi pertukaran dan berbagai hubungan lainya di antara anggota masyarakat. kedua konsep ini juga dimaksudkan sebagai panduan bagi para penguasa untuk melindungi masyarakat dari berbagai tindakan eksploitatif. dengan kata lain, pada hakikatnya konsep ini akan lebih memudahkan bagi masyarakat dalam mempertemukan kewajiban moral dengan kewajiban finansial.

Dalam pandangan Ibnu Taimiyah, adil bagi para pedagang berarti barang~barang dagangan mereka tidak dipaksa untuk dijual pada tingkat harga yang dapat menghilangkan keuntungan normal mereka (Karim: 2008).

4. Upah

Menurut Dewan Penelitian perupahan Nasional : Upah adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pembeli kepada penerima kerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dan akan dilakukan, berfungsi sebagai jaminan kelangsungan hidup yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, undangundang dan peraturan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara member dan penerima kerja (<http://hafulyon.blogspot.com>: Senin, 13 Januari 2014).

Islam menggariskan upah dan gaji lebih komprehensif dari pada barat. Allah menegaskan tentang imbalan ini dalam Al-Qur'an surat At-Taubah : 105 sebagai berikut :

وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ
وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ
تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

Dan Katakanlah: "Bekerjalah kamu, Maka Allah dan rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan." (At Taubah:105)

Dalam menafsirkan At Taubah ayat 105 ini, Quraish Shihab menjelaskan dalam kitabnya Tafsir Al-Misbah sbb :

“*Bekerjalah Kamu, demi karena Allah semata dengan aneka amal yang saleh dan bermanfaat, baik untuk diri kamu maupun untuk masyarakat umum, maka Allah akan melihat yakni menilai dan memberi ganjaran amal kamu itu*”.

Tafsir dari melihat dalam keterangan diatas adalah menilai dan memberi ganjaran terhadap amal-amal itu. Sebutan lain daripada ganjaran adalah imbalan atau upah atau *compensation*.

2.2.8. Cost Drive

2.2.8.1. Pengertian Cost Drive

Langkah pertama yang sangat penting untuk memperoleh keunggulan kompetitif adalah mengidentifikasikan “*Cost Driver*” yaitu faktor yang memberi dampak pada perubahan tingkat biaya total. Untuk perusahaan yang bersaing berdasarkan *cost driver* merupakan kunci yang paling penting. Jika perusahaan memiliki beberapa jenis produk maka biaya overhead yang terjadi ditimbulkan secara bersamaan oleh seluruh produk. Hal ini menyebabkan jumlah overhead yang ditimbulkan oleh masing-masing jenis produk harus diidentifikasi melalui *cost driver*.

Menurut Armila Krisna Warindrani (2006: 28) pengertian *Cost driver* atau pemicu biaya adalah dasar alokasi yang digunakan dalam *Activity Based Costing system* yang merupakan faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas. *Cost driver*

digunakan untuk menghitung biaya sumber dari setiap unit aktivitas. Kemudian setiap biaya sumber daya dibebankan ke produk atau jasa dengan mengalihkan biaya setiap aktivitas dengan kuantitas setiap aktivitas yang dikonsumsi pada periode tertentu.

Cost driver merupakan faktor-faktor yang menyebabkan biaya aktivitas, *cost driver* faktor yang dapat diukur yang digunakan untuk membebankan biaya ke aktivitas dan dari aktivitas satu ke aktivitas lainnya. *Cost driver* adalah penyebab terjadi biaya, sedangkan aktivitas adalah merupakan dampak yang ditimbulkannya. Dalam sistem biaya *Activity Based Costing* (ABC) digunakan beberapa macam pemicu biaya sedangkan pada sistem biaya tradisional hanya menggunakan satu macam pemacu biaya tertentu.

2.2.8.2. Penentuan *Cost Driver* yang Tepat

Supriyono (1994: 245) mengemukakan faktor utama yang harus diperhatikan dalam memilih *Cost Driver* yaitu:

Biaya pengukuran, Dalam *Activity-Based Costing System* banyak *Cost Driver* yang dapat dipilih dan digunakan. Namun, lebih baik memilih *Cost Driver* yang menggunakan informasi yang telah tersedia. Informasi yang belum tersedia pada sistem yang ada sebelumnya berarti harus disediakan, akibatnya akan meningkatkan biaya sistem informasi perusahaan. Lebih baik memilih *Cost Driver* yang telah digunakan pada sistem informasi yang ada sebelumnya. Pemilihan ini akan meminimumkan biaya pengukuran.

Cost Driver merupakan faktor yang digunakan untuk mengukur bagaimana biaya terjadi atau dapat juga dikatakan sebagai cara untuk membebankan biaya pada aktivitas atau produk. Secara praktis, *Cost Driver* menunjukkan dimana biaya harus dibebankan dan berapa besar biayanya. *Cost Driver* adalah penyebab terjadi biaya, sedangkan aktivitas adalah merupakan dampak yang ditimbulkannya. Dalam *Activity-Based Costing System* digunakan beberapa macam *Cost Driver* sedangkan pada Sistem Tradisional hanya menggunakan satu macam *Cost Driver* tertentu yang digunakan sebagai dasar pembebanan, misalnya unit produksi, jam tenaga kerja, biaya tenaga kerja, atau jam mesin.

2.2.9. Pembebanan Biaya Overhead Pada *Activity Based Costing*

Menurut Rudianto (2013: 165) terdapat dua tahapan pembebanan biaya overhead dengan metode *Activity Based Costing* yaitu:

1. Biaya overhead dibebankan pada aktivitas-aktivitas. Dalam tahapan ini di perlukan 5 (lima) langkah yang dilakukan yaitu:
 - a. Mengidentifikasi aktivitas.

Pada tahap ini harus diadakan (1) identifikasi terhadap sejumlah aktivitas yang dianggap menimbulkan biaya dalam memproduksi barang atau jasa dengan cara membuat secara rinci tahap proses aktivitas produksi sejak menerima barang sampai dengan pemeriksaana akhir barang jadi dan siap dikirim ke

konsumen, dan (2) dipisahkan menjadi kegiatan yang menambah nilai (*value added*) dan tidak menambah nilai (*non added value*).

b. Menentukan biaya yang terkait dengan masing-masing aktivitas.

Aktivitas merupakan suatu kejadian atau transaksi yang menjadi penyebab terjadinya biaya (*cost driver* atau pemicu biaya). *Cost driver* atau pemicu biaya adalah dasar yang digunakan dalam *Activity Based Costing* yang merupakan faktor-faktor yang menentukan seberapa besar atau seberapa banyak usaha dan beban tenaga kerja yang dibutuhkan untuk melakukan suatu aktivitas.

c. Mengelompokkan aktivitas yang seragam menjadi satu. Pemisahan kelompok aktivitas diidentifikasi sebagai berikut:

1. Aktivitas Berlevel Unit (*Unit level activities*) merupakan aktivitas yang dilakukan untuk setiap unit produk yang dihasilkan secara individual.
2. Aktivitas Berlevel Batch (*Batch level activities*) merupakan aktivitas yang berkaitan dengan sekelompok produk.
3. Aktivitas Berlevel Produk (*Product sustaining activities*) dilakukan untuk melayani berbagai kegiatan produksi produk yang berbeda antara satu dengan yang lainnya.
4. Aktivitas Berlevel Fasilitas (*Facility sustaining activities*) sering disebut sebagai biaya umum karena tidak berkaitan dengan jenis produk tertentu.

d. Menggabungkan biaya dari aktivitas yang dikelompokkan.

Biaya untuk masing-masing kelompok (*unit, batch level, product, dan facility sustaining*) dijumlahkan sehingga dihasilkan total biaya untuk tiap-tiap kelompok.

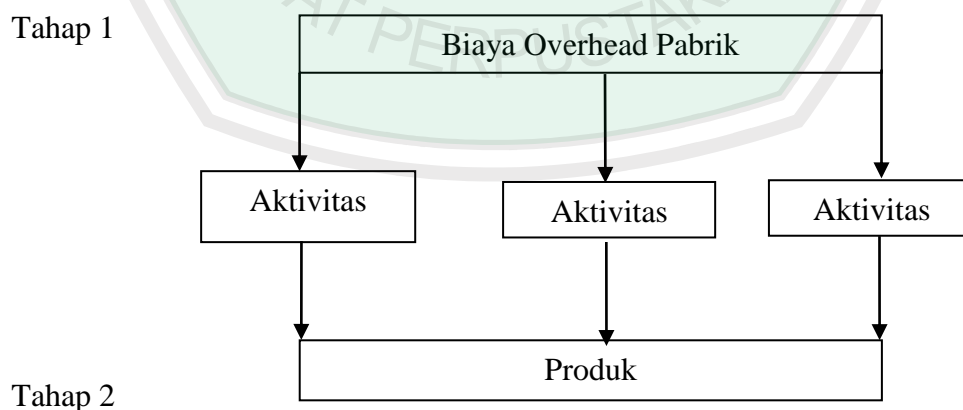
- e. Menghitung tarif per kelompok aktivitas (*homogeny cost pool rate*). Dihitung dengan cara membagi jumlah total biaya pada masing-masing kelompok dengan jumlah *cost driver*.

2. Membebankan biaya aktivitas pada produk.

Setelah tarif per kelompok aktivitas diketahui maka dapat dilakukan perhitungan biaya overhead yang dibebankan pada produk adalah sebagai berikut:

Overhead yang dibebankan = Tarif kelompok x Jumlah Konsumsi tiap Produk.

Jika dibuat dalam suatu bagan maka pembebanan biaya overhead dengan menggunakan metode ABC adalah sebagai berikut:

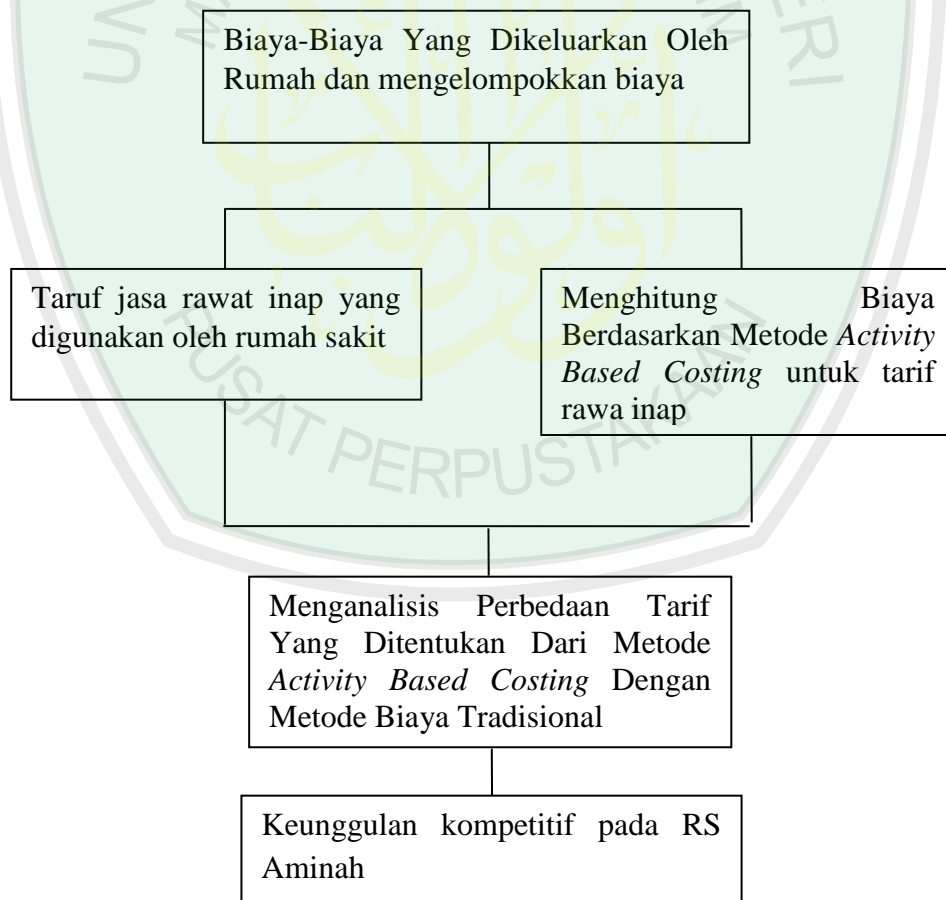


Gambar 2.1 pembebanan biaya overhead dengan menggunakan metode ABC

Sumber : Rudianto, 2013

2.3. Kerangka Berfikir

Berdasarkan kajian pustaka diatas, maka penelitian dapat dimulai dari pengambilan data primer yaitu wawancara langsung kepada perusahaan, data diperoleh dari laporan bagian keuangan (data tentang semua Biaya yang dikeluarkan oleh Rumah sakit, data tarif setiap kamar dan tarif konsumsi masing-masing kamar), bagian Rekamedik (jumlah pasien, jumlah hari rawat inap, jumlah kamar, type-type kamar) dan bagian EPS (jumlah KWH listrik, luas kamar) bagian administrasi umum (data visi, misi, motto, fasilitas pelayanan serta penunjang pelayanan). Dan data sekunder dari berbagai informasi tertulis mengenai situasi dan kondisi perusahaan maupun berdasarkan dokumen-dokumen perusahaan yang berkaitan dengan penelitian ini.



Gambar 2.2 kerangka berfikir.